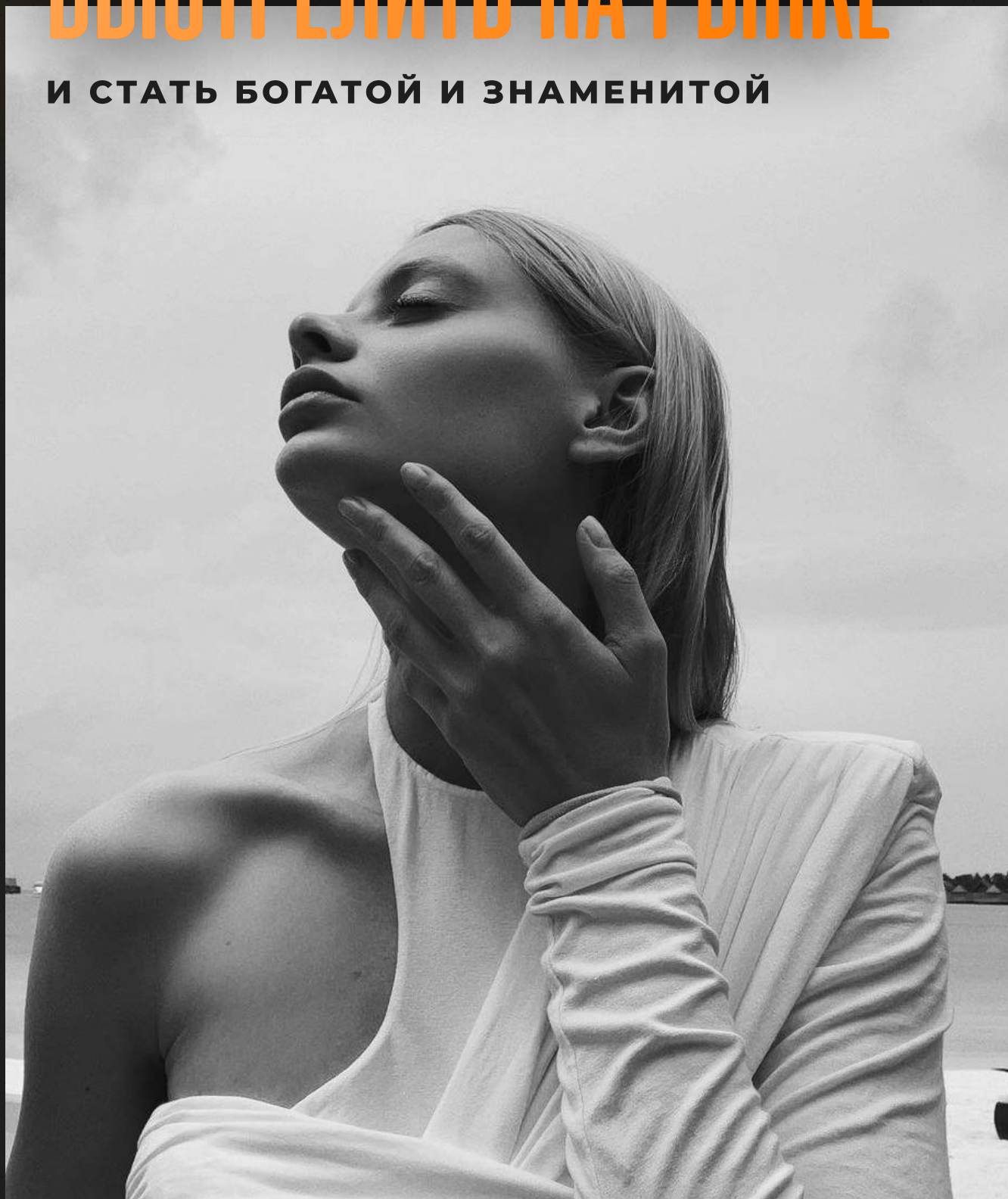


КАК БЫСТРО ВЫСТРЕЛИТЬ НА РЫНКЕ

И СТАТЬ БОГАТОЙ И ЗНАМЕНИТОЙ



@DANYAVOLLK

ПРИВЕТ, МЕНЯ ЗОВУТ ДАНЯ ВОЛК, И Я ПИШУ ЭТУ СТАТЬЮ, СИДЯ В ПЕРВОМ КЛАССЕ QATAR AIRWAYS

да, этот самый, где кресла откидываются до состояния кровати, а ты сидишь в отдельной кабинке



Направляюсь выступать на «Re:fresh 2022», как один из **главных спикеров**. В соседней кабинке сидит мой парень, который неделю назад **подарил мне Cartier**, а на Рефреше я жду встречу со своим **близким человеком Сашей Митрошиной**.

Подружились мы, кстати, когда **вместе полетели частным джетом в один из самых дорогих отелей Мальдив**.

НО ТАК БЫЛО НЕ ВСЕГДА...

Более того, еще год назад все было совсем по-другому.

Я ЖИЛА В САМАРЕ

Работала 25/8 за низкий чек, находилась в отношениях, которые меня не устраивали, была никому не известной девочкой, **а о встрече с такими людьми, как Саша Митрошина, Ян Станкевич, Марго Савчук, Маруся я только мечтала.**

Кстати, зарабатывала я тогда неплохо (первый бизнес - лучшее маркетинговое агентство в городе с авторской методикой продвижения на ажиотаже), но почти ничего не тратила, ибо тратить было не на что, а широты мышления хватало **только на то, чтобы заказывать «комфорт», а не «эконом» в Самаре.**

ВОЗНИКАЕТ ВОПРОС:

какие действия привели меня из точки А, где я:

- 1** — Не могу пробить финансовый потолок
- 2** — Работаю без выходных и перерывов
- 3** — Нахожусь в несчастных отношениях
- 4** — Не умею обращаться с деньгами
- 5** — Никому не известна
- 6** — Выгляжу, как говно из микроволновки
- 7** — Ставлю низкий чек на продукты
- 8** — Не умею строить отношения с людьми
- 9** — Не умею наслаждаться жизнью
- 10** — Не путешествую

В НАСТОЯЩЕЕ ВРЕМЯ:

- 1 — Живу в Москве и путешествую по всему миру
- 2 — Выгляжу, как соска-нереалка
- 3 — Дружу с топами рынка
- 4 — Состою в самых охуенных отношениях, которыми восхищаются все вокруг
- 5 — Моя консультация стоит 200-250 тысяч рублей, реклама - от 700.000, премиум работа - миллион, и на все вышеперечисленные продукты выстроена очередь
- 6 — Летаю бизнесом, получаю дорогие подарки, живу в классных отелях
- 7 — Ко мне в работу приходят ТОПы своего дела, взрослые состоятельные люди
- 8 — Мои охваты сторис на аккаунте 55.000 подписчиков доходят до 25.000, а меня узнают на каждом мероприятии, связанном с инфобизом



ОБЫЧНО СТАТЬИ ПОДОБНОГО РОДА ДЕЛЯТСЯ НА ДВЕ КАТЕГОРИИ:

1

ИНФОРМАЦИЯ ДЛЯ РЕСУРСНЫХ ДЕВАЧЕК

(прости, Господи), которых учат сосать, лизать и быть милыми

2

ФАНТОМНЫЕ ИСТОРИИ

про мышление, медитации, доски желаний и дневники самопрограммирования

ПОПРАВОЧКА!

Я активно использую в своей жизни и первый и второй пункт. Доске визуализации у меня вообще посвящен **отдельный эфир** (самый, между прочим, популярный на моем аккаунте. **Его посмотрели более 50.000 человек**)

Но именно эта статья будет посвящена СТРАТЕГИИ. Потому что ресурсных девочек с доской визуализации много.

А умных маркетологов, которые способны просчитать стратегию развития личного бренда на несколько шагов вперед, чтобы получить максимальную прибыль от ведения своего бизнеса — **единицы.**

И вам несказанно повезло, что вы получили эту статью. Пристегивайтесь и наслаждайтесь.

КАК БЫСТРО ВЫСТРЕЛИТЬ НА РЫНКЕ И СТАТЬ
БОГАТОЙ И ЗНАМЕНИТОЙ. ПЯТЬ ПРАВИЛ

ПРАВИЛО НОМЕР ОДИН

НАХУЙ ОТКАЗАТЬСЯ ОТ ИДЕИ ТОГО, ЧТО БОГАТЫМ
И ЗНАМЕНИТЫМ МОЖНО СТАТЬ БЫСТРО

Можно. Но потеряете вы свои активы со скоростью X10 от той, с которой вы их приобрели. **Самое лучшее, что вы можете сделать прямо сейчас для себя и своего будущего — понять, что все, что быстро — полная хуета.**

- Быстро разбогатеть
- Быстро похудеть
- Быстро накачаться
- Быстро научиться стоять на голове
- Быстро научиться петь
- Быстро стать знаменитым

ХУ-Е-ТА

Если вы хотите продемонстрировать в какой-либо сфере стабильный предсказуемый результат, у вас должен быть опыт.

Причем опыт различного рода. Например, в работе это опыт коммуникации, опыт решения конфликтов, опыт взаимодействия с разными людьми, опыт провалов, опыт мелких ошибок, опыт косяков команды и тд и тп.

И опыт этот прямо пропорционален количеству релевантных событий, которые вы пережили в течение жизни.

В моем случае опыт это:

- 1 ————— Получение двух высших образований
- 2 ————— Проживание в общежитии
- 3 ————— Работа моделью в разных странах и совместная жизнь с людьми других народов и ментальности
- 4 ————— Переезд и обустройство в новом городе (поиск жилья, собеседования)
- 5 ————— Работа в найм на радио
- 6 ————— Создание и организация конкурсов красоты
- 7 ————— Отношения с мужчинами
- 8 ————— Различные конфликты
- 9 ————— Создание маркетингового агентства
- 10 ————— Ведение блога в течение пяти лет

«ВЫСТРЕЛ» ЭТО ЛИШЬ ВОВРЕМЯ АКТИВИРОВАННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ, НАКОПЛЕННЫЙ В ПРОШЛОМ



Я не была бы собой, если бы не прожила хотя бы один из этих пунктов



Саша Митрошина не была бы Сашей, если бы не работала журналистом



Ян Сташкевич не был бы Яном, если бы не работал с крупнейшими клиентами в Минске



Яна Левенцева не была бы Яной Левенцевой, если бы не посетила кучу стран

**ВЫ ОЧЕНЬ ЧАСТО ВСТРЕЧАЕТЕ ЧЕЛОВЕКА
НА КАКОМ-ТО ЭТАПЕ ЖИЗНИ И ДУМАЕТЕ**

«ЕБАТЬ ОН ВЫСТРЕЛИЛ»

Но забываете, **какой опыт он прошел** до того, как появиться в вашем поле

А ЗАТЕМ ВЫ НАЧИНАЕТЕ СРАВНИВАТЬ СЕБЯ И ЕГО, И ДУМАТЬ «Я ГОВНО»

хотя просто-напросто вы не набрали то количество опыта, **которое набрал он**, не совершили то количество ошибок, **который совершил он**, и не пережили то количество трудностей и успехов, **которые пережил он**

ИТОГ

- 1 — Откажитесь от концепции «быстро»
- 2 — Перестаньте обесценивать прожитый опыт других людей
- 3 — И СЕБЯ!
- 4 — Прочувствуйте кайф в концепции пути к результату через проживания опыта, который делает вас более ценным

И на слове «ценным» мы переходим к правилу номер два



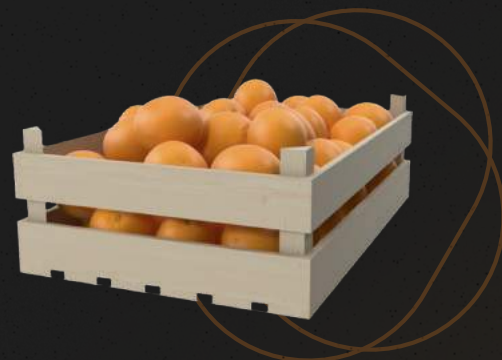
ПРАВИЛО НОМЕР ДВА

НАЙДИТЕ СВОЮ ИСТИННУЮ ЦЕННОСТЬ, СУТЬ

Сейчас на рынке очень много «инфо предпринимателей-однодневок», **которые продают какую-то хуету** на аукционах в стиле «покататься со мной на машине», «пожевать мою жвачку».

Хочу сказать, что **авторы этого тренда — люди, бизнес которых опирается на твердые навыки.** А вот те, кто этот тренд подхватил, часто не имеют под собой никакой ценности **и просто доят подписчиков.**

Продавать «апельсины» за 100.000Р, закладывая в апельсины свою консультацию, на которой вы даете ценность, превышающую 100.000Р - ХОРОШО



Продавать «погладить кошку» с добавленной ценностью рекламы в своем блоге с охуенно лояльной аудиторией — ХОРОШО

ПРОДАВАТЬ «ПОКАТАТЬСЯ С ВАМИ НА МАШИНЕ» БЕЗ СМЫСЛА — ПЛОХО.

Ну, не то чтобы плохо

но если бы я выстраивала вам стратегию развития личного бренда — **мы бы такой хуеюй не занимались**. Почему? Потому что это дискредитирует вас, как специалиста и обесценивает рынок в целом.

Итог

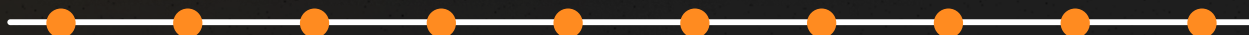
- 1 — Сначала найдите **свою истинную** ценность
- 2 — Затем **выстройте** вокруг нее продукт
- 3 — Затем **используйте креативные решения** для его реализации

И, ради Бога, перестаньте прыгать из сферы в сферу каждые полгода



ПРАВИЛО НОМЕР ТРИ «СНАЙПЕР»

| СОВЕРШАЙТЕ ТОЧЕЧНЫЕ ДЕЙСТВИЯ



Точки — точечные действия

Отрезки между точками — процесс накопления потенциала

Точечные действия — это ключевые решения, которые выводят вас на новый уровень (новый доход, новый уровень узнаваемости, новый уровень клиентов)

КАКИЕ ТОЧЕЧНЫЕ ДЕЙСТВИЯ Я СОВЕРШАЛА:

- 1 — Провела свою авторскую конференцию «ИНСТАЯ» в Самаре, на которой выступали Саша Митрошина, Петя Осипов, Радислав Гандапас, Надин Серовски и другие
- 2 — Пошла на наставничество к Яну Сташкевичу
- 3 — Переехала в Москву
- 4 — Купила рекламу у Саши Митрошиной
- 5 — Записала подкаст с Сашей
- 6 — Полетела выступить на Рефреш

И тд и тп

ВСЕ ОСТАЛЬНОЕ ВРЕМЯ Я ЗАНИМАЛАСЬ ПРОЦЕССОМ НАКОПЛЕНИЯ ПОТЕНЦИАЛА, А ИМЕННО:

- Зарабатывала деньги на вложения
- Прокачивала навыки (выступления, коммуникация)
- Готовилась документально
- Обрастала активами

И тд и тп

Я могла выступать на каких-то мелких конференциях, записывать какие-то невнятные провинциальные интервью, коллабиться с местными блогерами и растрачивать фокус своего внимания не туда.

Но я предпочла стратегию «СНАЙПЕР». И не прогадала.



Подумайте, какое точечное ключевое действие вам необходимо совершить, **чтобы выйти на новый уровень**. Например:

- Переехать
- Купить наставничество
- Прокачать внешность
- Выступить где-либо
- Купить рекламу

А затем подумайте, как вам накопить потенциал на это точечное действие

ИТОГ

Перестаньте распылять свой ресурс на хуйню.

Живите ключевыми действиями и процессом накопления потенциала для них.



ПРАВИЛО НОМЕР ЧЕТЫРЕ

| НЕ РАЗБАЗАРИВАЙТЕ РЕСУРСЫ

Это правило отчасти похоже на предыдущее, но включает в себе еще один важный смысл.

Когда вы достигаете первые минимальные результаты, **мир открывает перед вами огромное количество возможностей.**

И важно попробовать попробовать не все!

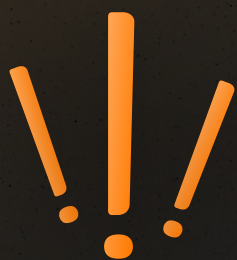
Нужно уметь совершать правильные для вас выборы. **А правильные выборы совершать очень легко,** когда вы четко понимаете точку Б, в которую вы идете и каждую ситуацию в жизни анализируете на предмет **«она приближает меня к точке Б или отдаляет?».**

ПРИМЕР:

Вы продаете **10 консультаций** в месяц за **10.000р**
А хотите продавать **10 консультаций** за **50.000Р**

Очевидно, что промежуточный этап это **10 консультаций** по **30.000Р**. Но вы не можете повысить цену потому что вам **страшно**, что никто не купит, **страшно**, что вы останетесь без денег и умрете под забором.

Продолжать продавать консультации по **10.000Р** — это неверный выбор, разбазаривание своего ресурса.



ПОДНИМАЙТЕ ЦЕНУ!

А если за **30.000Р** никто не покупает — **совершайте ключевое действие**, чтобы перейти на новый уровень

(например, покупайте рекламу на грамотную воронку или отправляйтесь спикерить на конференцию, где сидит платежеспособная аудитория).

ЕЩЕ ПРИМЕР.

Когда я попала в инфобизнес, и люди обо мне узнали, **меня постоянно начали звать на дни рождения, тусовки, вечеринки, новоселья, дни Петра и Февронии и тд и тп.**

То, что если я буду ходить на все мероприятия, на которые меня зовут, **я закончусь через пару месяцев, я поняла сразу.** Но как же мне **было больно смотреть фотки с очередной вечеринки**, на которой меня не было — вы не представляете.

Но эти **тусовки никак не приближали меня к моей личной точке Б**, поэтому в 23:00 я делала сладкий слип в своей кровати.

ИТОГ

- 1 — Оцифруйте свою точку Б по всем сферам
- 2 — Каждый день совершайте выборы в соответствии с этой точкой
- 3 — НЕ НАЕБЫВАЙТЕ СЕБЯ

Если вы хотите стоять миллион — **ПЕРЕСТАНЬТЕ ПРОДАВАТЬСЯ ЗА ПИСЯТ РУБЛЕЙ**

Если вы хотите быть работоспособным, красивым, здоровым — **ПЕРЕСТАНЬТЕ ХОДИТЬ НА ТУСОВКИ**

ПРАВИЛО НОМЕР ПЯТЬ

| УЧИТЕСЬ ПРЕДСКАЗЫВАТЬ БУДУЩЕЕ

Я заметила, что большинство людей на рынке (да и не на рынке тоже) мыслят исключительно категорией «**настоящего времени**».

Оценивают себя и других людей из позиции



«А ЧТО ТЫ МНЕ МОЖЕШЬ ДАТЬ СЕЙЧАС?»
«ЧТО Я ИМЕЮ СЕЙЧАС?».

Но фишка в том, что мир меняется очень быстро.

Те, кто еще вчера был никому не известен, **сегодня становятся мощными игроками рынка**, задают новые тренды, **ВЫСТРЕЛИВАЮТ** (как многие любят говорить). И наоборот.

**ЖИТЬ ИЗ ПОЗИЦИИ
«ТАК БУДЕТ ВСЕГДА» – ОШИБКА.**

Если крупный блогер продает рекламу в количестве 20 штук в месяц всем, кто платит, **КОГДА-НИБУДЬ ЕГО АУДИТОРИЯ ПЕРЕСТАНЕТ НА НЕЕ РЕАГИРОВАТЬ, А КЛИЕНТЫ ПЕРЕСТАНУТ ПОКУПАТЬ.**

Так же, как если блогер делает совместные запуски то по вб, то по крипте, то по копирайтингу.

А рядом никому не известная ранее Саша Белякова копит потенциал и **совершает ряд снайперских выстрелов**, после чего буквально за 1-2 года превращается из смм-щицы в человека, который **зарабатывает миллион долларов** на медитациях и **продает чатик за 1.000.000 рублей**.

А когда-то кто-то у неизвестной Дани Волк покупал консультацию **за 20.000Р**, а сейчас она стоит **200.000Р**

Чтобы уметь предсказывать будущее, необходимо **уметь наблюдать за рынком** и отдельными его игроками в разрезе 3D - модели: прошлое, настоящее и будущее, а также опираться на свой опыт, факты, интуицию и чувства.

ВАШИ ИНТУИЦИЯ И ТЕЛО НИКОГДА ВАМ НЕ ПИЗДЯТ.

Кстати, предсказывать свое будущее так тоже можно. Главное, **не забывайте о погрешности** и о том, что вы будете делать, если что-то пойдет не так.

ИТОГ

- 1 — Перестаньте оценивать себя и других из позиции настоящего времени
- 2 — Выстраивайте свою стратегию развития с учетом изменений, которые вы предсказываете
- 3 — Предсказывайте будущее, опираясь на опыт, логику и интуицию

Соберем все пять правил вместе:

ПРАВИЛО №1

ОТКАЗАТЬСЯ ОТ КОНЦЕПЦИИ «БЫСТРО»

ПРАВИЛО №2

НАЙТИ СВОЮ ИСТИННУЮ ЦЕННОСТЬ, СУТЬ

ПРАВИЛО №3 «СНАЙПЕР»

СОВЕРШАТЬ ТОЧЕЧНЫЕ ДЕЙСТВИЯ

ПРАВИЛО №4

БЕРЕЧЬ РЕСУРСЫ

ПРАВИЛО №5

ПРЕДСКАЗЫВАТЬ БУДУЩЕЕ

Если вы прочитали все это и охуели, то

1

ВО-ПЕРВЫХ, ВЫЛОЖИТЕ СВОИ ИНСАЙТЫ

и отметьте меня, а я репостну

2

ВО-ВТОРЫХ, НАПИШИТЕ МНЕ В ДИРЕКТ

я буду очень рада

3

**В-ТРЕТЬИХ, ПРИХОДИТЕ НА ЛИЧНУЮ
КОНСУЛЬТАЦИЮ ИЛИ МОЙ КУРС**

где всем вышеперечисленным мы будем заниматься вместе. Главное, не оттягивайте, цены на работу со мной растут как бамбук.



@DANYAVOLLK

ЛЮБЛЮ ЦЕЛУЮ ПИПИЩИКИ- РОДНУЛЬКИНСЫ!

ВАША ДАНЯ ВОЛК!



@DANYAVOLLK